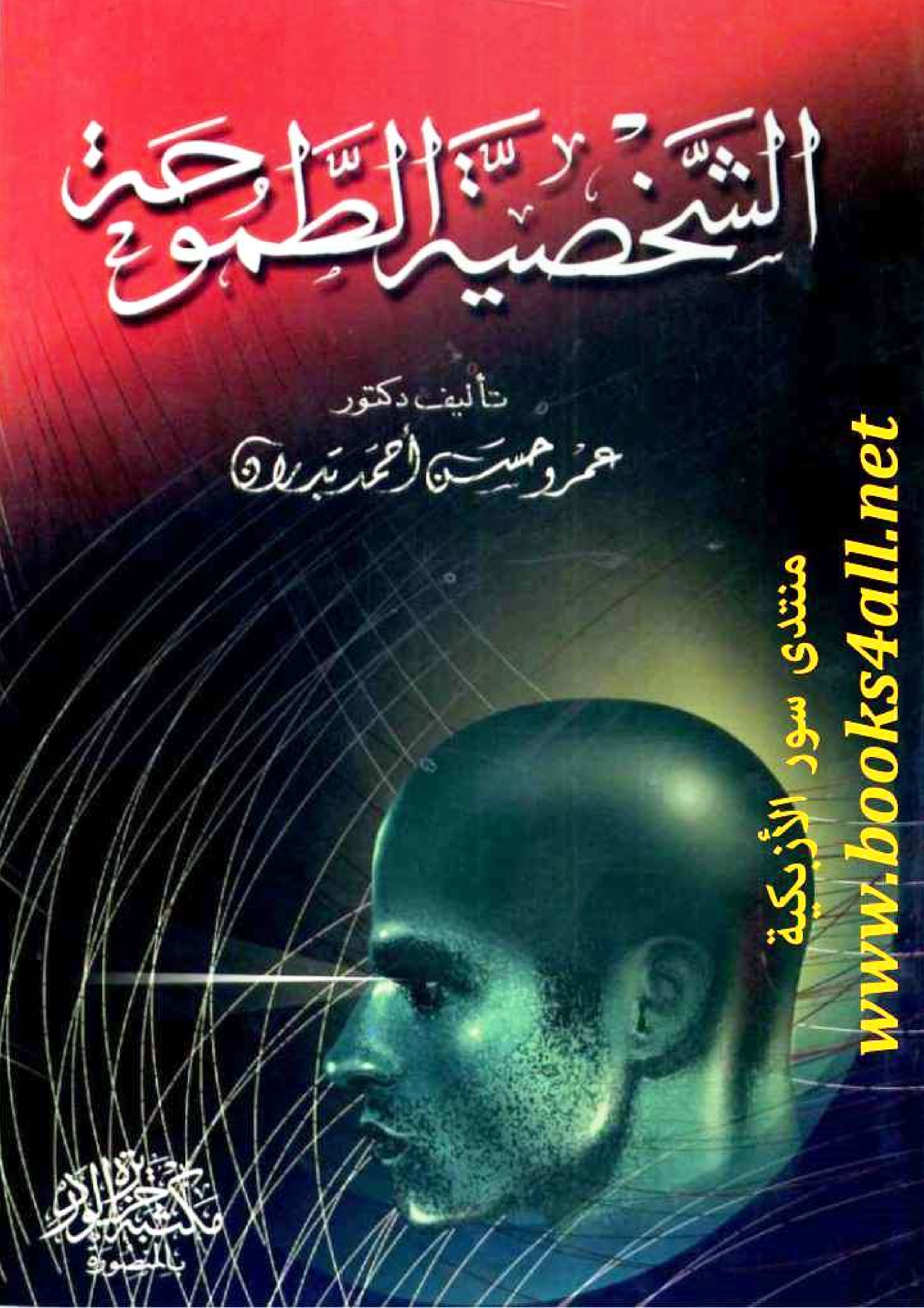

الشخصية الطموحة
تأليف دكتور
عمرو حسن أحمد بدران
مكتبة جزيرة الورد
بالمنصورة
www.books4all.net
منتدى سور الأزبكية

الشخصية الطموحة

Ambisus Personality



دكتور

عمرو حسن أحمد بدران

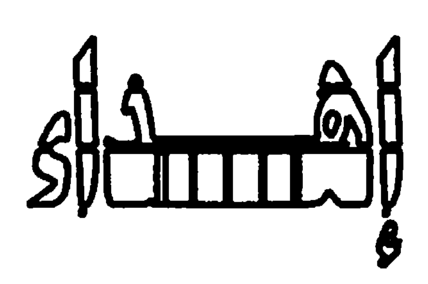
مكتبة الإيمان

المنصورة - أمام جامعة الأزهر

ت : ٠٥٠/٢٢٥٧٨٨٢

"إذا أردت أن تخلق الأعداء فتميز عن أصدقائك، أما إذا شئت أن تكسب الأصدقاء فدع أصدقاءك يتميزون عليك"

لاروشفركو



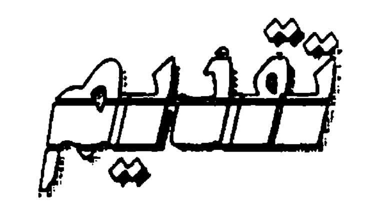
إلي أستاذي العزيز

الأستاذ الدكتور/ محمد عبد السلام راغب

صاحب الفكر المتطور، والطموح اللامحدود

لكم مني كل التقدير والاحترام،

المؤلف



احرص علي أن تفعل شيئًا لم تفعله قط من قبل، وأن تفعل شيئا لم تكن تستطيع أن تفعله من قبل ... نم نفسك أكثر قليلاً، تعلم مهارة جديدة ... سر الميل الإضافي، وعندئذ ستكون علي طريقك نحو المجد المنشود.

إن الطريقة الوحيدة لمواصلة البقاء في منافسة العصر التي لن تنتهي أبدًا – في ظل خطى التقدم السريعة في مجال التكنولوجيا – هي أن تنمي نفسك، وأن تتعلم مهارات جديدة، وأن تحسن إدارة وقتك، وأن تحدد أهدافك حتى تستطيع صقل مهاراتك، ومهارات الجميع من حولك.

إن القاعدة بسيطة جدًا:

فإما أن تتقدم للأمام، وإلا سحقك الآخرون

هذا الكتاب: **الشخصية الطموحة**، هو هدية لكل من يرغب في النجاح والتفوق، ومن خلاله تستطيع أن تتعرف علي أحدث الأساليب والاستراتيجيات وأكثرها تأثيرًا، والتي تم إبداعها في مجال الإدارة، وقد استخدمها كبار المسئولين التنفيذيين عبر أنحاء العالم.

والله أسأل أن ينفع به، وأن يجعله خالصًا لوجهه الكريم.

المؤلف

الطموح في حياتنا

يمثل زملاء العمل العائلة الثانية التي يقضي معها الإنسان أجمل أوقاته، ويحقق أغلى أمنياته؛ بل إن بعضنا ربما يقضي أوقاتًا أكثر مما يقضيها في البيت، وهذا يؤكد الحقيقة القائلة:

"إن الإنسان اجتماعي بطبعه وجماعي في إنجازاته"

قليلون أولئك الأشخاص الذين يستطيعون العمل بنجاح وتقدم في عزلة من الآخرين وأقل منهم أولئك الذين يحققون أهدافهم بمفردهم.

وبمراجعة بسيطة لسيرة أكثر الناجحين في الحياة توصلنا إلي هذه الحقيقة إذ لا يعدم الإنسان من الحاجة إلي مرشد يقف وراءه ويعطيه من معنوياته الكثير، ويأخذ بيديه لتحقيق الكثير.

ومن هنا، فإن العمل الإداري يبدأ بإدارة الأفراد أولاً ويحقق نجاحه إذا استطاع أن يحشد المجموع لتحقيق الهدف بروح متفائلة وبأيدي متعاضدة وعلاقات متماسكة إذًا، لا غنى للعمل عن الأفراد كما لا غنى للأفراد عن بعضهم البعض وبالتالي لا غنى للمجموع عن المجموع.

إذ من الخطأ أن نتصور أن بعض الأفراد ينفعون وبعضهم لا ينفعون؛ بل الجميع نافع إذا عرفنا كيف نتعامل معه وكيف نفجر طاقاته ونضعها في موضعها.

هذا هو الأصل الذي ينبغي أن نؤمن به كحقيقة، ونعمل عليه كأسلوب وهدف أيضًا، وعلي الرغم من ذلك، فقد نشعر بوجود بعض الأشخاص في مكان العمل نفضل العيش من دونهم، لكن في نفس الوقت نجد أن الاستغناء عنهم أمر مستحيل أو صعب للغاية، وهذه أزمة كبيرة تؤلمنا من جهات عدة، هي:

- جهة الضرورة إلي التفاهم معهم كإخوة وأصدقاء مهما كلف الأمر.
- مضافًا إلي جهة الحاجة إليهم كطاقات وكفاءات.
- ولكن من جهة أخرى نتألم لما يسببونه لنا من ضغوط روحية واجتماعية وإدارية بسبب ما يفعلونه أو ما يتصفون به من صفات سلوكيّة وأخلاقية أو ربما فكرية من شأنها أن تستفز الآخرين وتعكر عليهم صفو العمل.

وبعكس أولئك الأشخاص الذين يتمتعون بصفات عالية ونفوس كبيرة تضفي علي العاملين والعمل المزيد من الروح المعنوية والتفاؤل والمحبة والوئام.

لا ينبغي أن ننسى دائمًا أن كل عمل مقرون بالمشاكل ومحفوف بالأزمات ما دمنا نعيش في الدنيا ونواكب أبناءها علي اختلافهم، لذا علينا أن نتلقى الشخصيات الصعبة تلقيًا طبيعيًا، حتى نتمكن من تجاوز الأزمة معهم بسلام، لأن الخلافات من طبائع الأفراد، وأحيانًا من ضرورات العمل، وبما أن العمل الإداري متقوم بإدارة الأفراد إذًا، لا يعدم أن يتوفر في أجوائه الأنماط المختلفة من الطبائع.

وهنا تظهر مهمة المدير والإدارة والعاملين فيها؛ بل وكفايتهم - سواء كانوا من أصحاب المناصب والمسئوليات العالية أو دونهم - في كيفية التعامل مع هؤلاء الأفراد ولتحويل سلبياتهم إلي ايجابيات وأضرارهم إلي منافع.

ولعلنا إذا نظرنا إلي الأعمال الجماعية في المؤسسات؛ بل والدول أيضًا والوزارات نجد أن صفات العاملين فيها تنعكس علي أعمالهم - في الأغلب - بشكل مباشر أو قل إن صفات العاملين تصبغ المؤسسات بصبغتها وتعطيها صفاتها؛ بل ونتائجها في النجاح والفشل والمرونة والشدة والانضباط والتسيب.

من هنا، فإنه لدى التفكير في معالجة الأوضاع الإدارية لأي مؤسسة لابد من إقامة تحليل أولي لأنماط الأفراد العاملين فيها ودراسة حالاتهم النفسية، حتى يمكن

أن نضع كل شيء في نصابه وبشكل عام فإن طبـائع الأفـراد تتنـوع حسـب شخصياقم ومستوى تفكيرهم وآدابهم، والعمل الإداري، هو أوسع ميدان يكشف طبائع الأفراد ويظهر نقاط قوتها من نقاط ضعفها كما يميز الأفراد النـاجحين مـن غيرهم.

فإن الأفراد – في الكثير من الأحيان – لا تنكشف أحوالهم ولا طبائعهم في حياقم العادية فإذا استلموا بعض المسئوليات والأدوار أو اعترقم بعض الأزمات أو الانتصارات تظهر حقائقهم وتنكشف معادنهم، ولعل ما وردمن الحكم:

الرجال مخابر لا مظاهر

عند الامتحان يكرم المرء أو يهان

في تقلب الأحوال علم جواهر الرجال

تشير إلي بعض هذا، لأن من الواضح أن إدارة الأعمال، هي مجال اختبـار كما أن تقلباقا من حال إلي حال، ومن أزمة إلي رخاء، ومـن شـدة إلي ضـعف، يكشف جواهر العاملين، ويدلنا علي مخابرهم في منأى من المظاهر والمجاملات، الـتي يمكن أن تؤدى في كل يوم وصارت عند البعض وظيفة لا أدب، وعادة لا ملكة.

وبالتحليل الأولي لأي عمل جماعي، يمكن أن نصنف الأشخاص إلي أنـواع حسب طبائعهم أو حالاقم النفسية، اهمها ما يلي:

شخص متعقل:

الذي يتسم بالاعتدال والتعامل مع الأمور حسب متطلباقـا وضـروراقا، ويسعى لتدبير أموره بتوازن ورضا بلا إفراط ولا تفريط.

شخص طموح:

صاحب آمال وطموحات عالية، وفي الغالب تتحكم في أعماله، ومستوى آدابه واهتماماته معاييره الخاصة، فيسلك أفضل الطرق وأسرعها للوصول إلي الهدف.

شخص مثالي:

الذي ينظر إلي الأمور من زاوية بعيدة عن الواقع وضروراته، ولعل نظرته هذه تنشأ من قلة التجارب أو الطموحات المرتفعة التي تفتقد إلي حكمة التكتيك وخبرة العمل.

شخص وظيفي:

الذي لا يهمه سوى أداء الدور الذي أنيط به والخروج من عهدة الالتزام بسلام.

شخص عاطفي:

الذي ينقاد وراء العواطف والاندفاعات الفورية سواء في الايجابيات أو في السلبيات، وفي الغالب يستغل كوسيلة لمآرب الآخرين.

شخص مصلحي:

الذي ينقاد وراء مصالحه، هو من هذه النوعية، وإن كان في الغالب تصبح المصلحة الخاصة هدفه الأول أما غيرها من الأهداف الأهم والأسمى، فتصبح في الهامش أو تأتي في الرتبة الثانية.

شخص متوتر:

الذي يستثار لأدنى الأمور وينصدم لأبسط المواقف أيضًا، وفي الغالب لا تحكم تصرفاته معايير خاصة للتوازن، ولأن طابعه العنف والقسوة، ففي الغالب يخلق القلاقل والأزمات مع الأصدقاء وغيرهم.

شخص خامل:

الذي لا يتمتع بحماس لإنجاز الأعمال، ولا يبدو مزيد اهتمام للحاجات والضرورات.

وهذا التصنيف ليس منطقيًا كاملاً، بمعنى أنه ينفي غيره من التصنيفات؛ بل هو استقرائي ناقص ركزنا فيه علي أبرز الصفات والأفراد لا جميعها، ولعل هذه التسميات توضح صفات كل واحد منهم، إلا أنه تبقى نقاط مشتركة بين بعضهم، فيكتسب بعضهم صفات الآخر، كما أنه توجد أسباب تؤدي إلي ظهور هذه الصفات مضافًا إلي طرق المعالجة.

فمثلاً: العاطفيون يتصفون بالحماس المندفع لإنجاز الأعمال في أي وقت من الأوقات، ثم إذا فتر الحماس وبردت العاطفة عاد إلي طبعه الأول، وإن بعض المدراء يشعرون بالقلق تجاه هؤلاء الأفراد، لأنهم يكلفونهم المزيد من المتابعة والتحضير لأجل إنجاز المهمات، وفي نفس الوقت يشكلون موضع إثارة وضغط إذا وقعوا تحت تأثيرات الآخرين، وفي الغالب تتسم أعمالهم بالمرحلية والوقتية وتشتد حين اشتداد العاطفة وتبرد حين برودها.

وفي الغالب الإنسان الخامل من أصحاب الطبائع العاطفية حينما يصابون بصدمة غير متوقعة أو فشل في تجربة ونحو ذلك فيقعون في أزمة نفسية تعود عليهم بفتور الهمة والشعور بعدم جدوى العمل,أو الهزيمة النفسية فيبقى في مكانه يعاني مساوئ الخمول وألم الانعزال.

والطموحون أيضًا، قد تؤدي بهم الأزمات إلي الانضواء في صف المصلحين أحيانًا إذا لم يجدوا فرصًا سانحة، لتحقيق طموحاتهم وفي وقت أسرع.

ومن الواضح أن الطموح حالة إيجابية في الإنسان، وعلي قول الشاعر:

ما أضيق العيش لو لا فسحة الأمل

وكلما كان الطموح أرقى كان التقدم علي مستواه، إلا أن الجدير بالملاحظة أن الطموح إذا لم يلازمه التعقل والهدوء ولا تحكمه التوازنات فإنه قد يكون أداة هدم وانحراف؛ بل وتخريب لحياة بعض الأفراد الأسرية والعملية فإن العديد من أصحاب الطموحات الكبيرة كانوا أناسًا جيدين ومستقيمين وهادفين أيضًا في بادئ أمرهم إلا أنهم انحرفوا في آخر المطاف بسبب صعوبة الظروف وقساوة الحاجة وانسداد الأبواب أمام طموحاتهم فإن من الواضح أن فرص التقدم مع الانحراف وسلوك الطرق الملتوية قد تكون أسرع أحيانًا، وهذا ما يغري بعض ذوي الطموحات العالية إلا أن المشكلة تكمن في آثار هذه الأعمال السريعة الزوال، والتي إذا انكشفت فنتائجها أسوء، لكن حيث إنه في الغالب يغفل الإنسان عن النتائج فإنه يقع في مطبات خطيرة تنتهي به إلي الضياع.

والحاصل: فإن أصحاب الطموحات قد يقفون في صف المتعقلين إذا انطلقوا بالعقل والحكمة والتدبير ليحققوا طموحاتهم بطرق إيجابية وصحيحة فيصلون إلي أهدافهم بشكل سليم وعميق، وقد تتعجلهم طموحاتهم في غياب من التوازن فيقفون في صف المصلحيين الذين يريدون تحقيق أهدافهم بأي ثمن وبأي طريقٍ كان.

والمثاليون، أيضًا قد يقعون في صف المتوترين إذا تجردت مثاليتهم عن المنطقية والاعتدال أو قل إذا ما استطاعوا أن يجمعوا بين النظرة المثالية للأمور والواقعيات الخارجية التي قد تحول - كما في الغالب - دون تطبيق المثالية بشكلها الكامل في المدى المنظور فيشعرون بالانفصام الداخلي فيما يفكرون به ويطمحون إليه وبين ما يجدونه علي صعيد الواقع من أزمات وصعوبات أو حواجز قاسية.

وبالتالي: فإما أن يعيش المثالي حالة من التوتر العصبي، فيصطدم بالمدراء والمسئولين ثم بالعمل والعاملين ويصبح مصدر التوتر الدائم والأزمات المستعصية وإما وفي أحسن حالاته يقع في صف الخاملين الذين لا يجدون جدوى للعمل ولا فائدة للكلام ولا تقبل المسئولية، وطبعًا لا نقصد من المثالي هنا.. الإنسان الذي ينظر إلي الأفكار المجردة فقط بل حتى أولئك الذين توقّعاهم كبيرة أو حساسيتهم شديدة وينظرون إلي الأمور – نظرة مجردة عن الواقع – بشكل عام هم مثاليّون في نظرهم أو موقفهم لذلك نجد أن البعض منهم بين مدّة وأخرى تظهر عنده حالة عدم ارتياح من هذا الإنسان أو ذاك أو من هذه الفكرة أو تلك وربما يظهرها في صورة صدام أو في صورة انعزال وزعل، فهو لا يجد للمشكلة عذرًا ولا يقبل للأفراد اعتذارًا أو تبريرًا.

وأما الوظيفيون، فهم في الغالب خيرون محبوبون يطمحون إلي رضا أصحابهم والعاملين معهم، ولا يتفاعلون في الغالب مع الانتصارات كما لا يتأثرون كثيرًا بالهزائم بشكل واضح، وتظهر قدرتنا الحقيقية كإداريين، ويتجلى سمونا الروحي ورشدنا الفكري كأصدقاء ومؤمنين ومقتدين بمنهج الصالحين في الفكر والعمل إذا جعلنا الحدود المثلي والطموحات العالية نصب أعيننا وجعلنا المصالح الكبرى أهدافًا، وسلكنا سبيل التعقل والمنطقية للوصول إليها فإنا بهذا نحقق أفضل ما نريد، ونتجنب أضرار ما نحذر مع سلامة في الدين والدنيا.

وفي كل هذه الصور، فإن علينا، وفي أي مستوى من مستويات الإدارة كنا، أن نتعامل مع الجميع بطريقة ايجابية وبصدور رحبة، فنعالج النواقص ونشد علي الكماليات.

قواعد الطموح الناجح في الحياة

أن تستفيد من تجارب من حولك، فالمجتمع يمتلئ بالخبرات في كل المجالات، ولذلك إذا أردت أن تنجح في حياتك، درب نفسك علي أن تتعلم من الآخـــرين، اسأل الناجحين في الحياة عن سر نجاحهم، واعتبرهم قدوة لك، وحاول الاســـتفادة من تجارهم واسألهم وتعلم منهم كيف تخطط لمستقبلك وكيف تنظم حياتك؟.

وهـذه مجموعـة مـن القواعـد تفيـدك في تحقيـق الطمـوح النـاجح في الحياة:

- استمع للنصائح المفيدة من أقربائك وأصدقائك المخلصين، واستشـــرهم في أمور حياتك، إلهم يقدمون لك خبرة سنين بما فيها من نجاح وفشل.
- لا تغضب إذا انتقدك شخص ما ذو خبرة أكبر منك؛ بل حاول أن تعـــدل سلوكك وأسلوبك في الحياة، إذا اتضح لك إخلاص هذا النقد، فأنت جـــزء مـــن مجتمعك ولا قيمة لوجود الإنسان إذا عاش منفصلاً عن الآخرين، وكـــن متواضـــعًا ومدركًا أن كل إنسان معرض للخطأ.
- لا يكفي أن تستمع إلي نقد الآخرين فقط؛ بل تعلم النقد الذاتي، ويعـــني النقد الذاتي أن تكون لك القدرة علي الحكم علي سلوكك بطريقـــة موضـــوعية، والنقد الذاتي يحتاج إلي تدريب، بأن تحاسب نفسك يوميًا علي كل ما صدر منـــك، وحكم ضميرك في كل ما تفعل، خاصة في تعاملك مع الآخرين.
- كن راغبًا في التقدم باستمرار، وعدم الاكتفاء بما حققتـــه حـــق الوقـــت الحاضر، ولتحقيق هذا عليك بوضع أهداف يمكن تحقيقها، ويعني تحقيق الأهـــداف، أنك أحرزت نجاحًا في مجال معين.

- إن الإنسان الناجح كلما حقق شيئًا، اشتاق لما هو أعلي وأفضل منه.

- إن الطموح، هو الوسيلة التي تستمر بها عجلة الحياة في تقـــدم مســـتمر، وليكن طموحك لأجل نفسك، وكذلك لخدمة المجتمع الذي تعيش فيه.

- كن واقعيًا مدركًا لقدراتك، والطموح يختلف تمام عن أحلام اليقظة.

إن الطموح مبني علي فهم الشخص لقدراته وإمكانياته وواقعه، وينطلق لمـــا يريد تحقيقه، ولابد أن يتصف الطموح بالواقعية، حتى تستطيع أن تضـــع لنفســـك أهدافًا تناسب قدراتك، وحدد المشكلات التي تواجهك بحجمها الحقيقي، وابحث عن الحلول البديلة لها واختر الحل الأكثر ملاءمة لحل المشكلة.

من علامات الطموح الناجح

من علامات الطموح الناجح، ما يلي:

- وجود أهداف ذات قيمة في حياة الإنسان:

لابد من تحديد الأهداف ثم السعي لتحقيقها، ومن أسباب الإعراض عن تحديد الأهداف: الجهل بأهميتها - الخوف من عدم احترام الآخرين لها ونقدهم، وهنا نقول استعينوا علي قضاء حوائجكم بالكتمان، فلا تحدث بأهدافك إلا من يعرف قدرها ويعينك علي تحقيقها - الخوف من الإخفاق، تذكر أن كل نجاح يسبقه إخفاق.

- التمتع بقدر جيد من الطاقة والحيوية والنشاط، والبعد عن الكسل والخمول، ومن وسائل تحقيق ذلك: تناول الغذاء الصحي - ممارسة الأنشطة الرياضية - الدعاء كما أوصى الرسول - صلى الله عليه وسلم:

"اللهم إني أعوذ بك من العجز والكسل"

رواه مسلم والترمذي والنسائي

- علاقات طيبة مع الناس:

"المسلم ألف مألوف ولا خير فيمن لا يألف و لا يؤلف"

- إنجاز ما يجب إنجازه، فمن تتراكم عليه الأعمال كيف تطمئن نفسه؟!... والإنجاز يبعث في النفس السعادة.
- الشعور بالطمأنينة وراحة البال، صحيح أن الحياة لا تمر بدون كدر وابتلاءات، لكن النفس المطمئنة، والقلب المتصل بالله، لا يلبثان أن يعودا إلي التسليم، فيذوقا من حلاوته ما يغطي مرارة سواه.

فيما يلي عشر علامات رئيسة للطموح الناجح، هي:

١. أن تحرص علي إرضاء ربك.

٢. أن تفهم أن الفشل مجرد حدث.

٣. أن تفكر في واجباتك لا في حقوقك.

٤. أن تملأ نفسك بالإيمان والأمل والحب.

٥. أن تتعرف علي مواهبك وأن تستفيد منها.

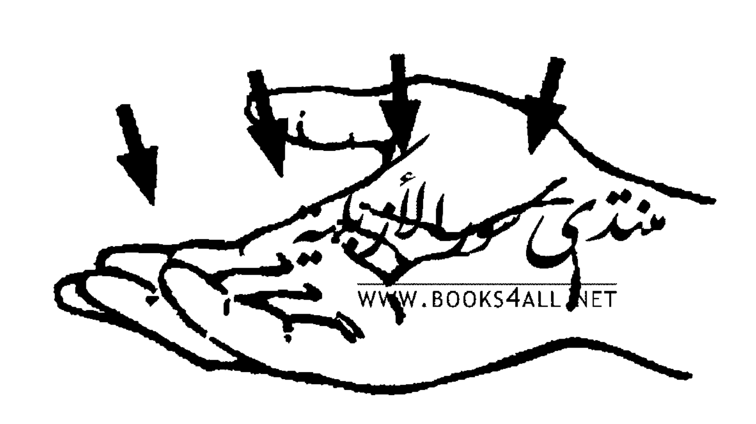
٦. أن تدافع عما هو صواب من المنظور الأخلاقي.

٧. أن تعرف أن النجاح لا يبنيك، وأن الفشل لا يهدمك.

٨. أن تتصالح مع ماضيك وتصادقه وتتفاءل من مستقبلك.

٩. أن تفهم أن السعادة تأتي من مساعدة الآخرين وخدمتهم.

١٠. أن تكسب الحب والاحترام من الأصدقاء والأعداء علي حدٍ سواء.



الطموح الناجح من خلال التفكير الإيجابي

- تحقيق الطموح الناجح، يتطلب أن يكون للإنسان أهداف محددة.
- الإنسان لا يستطيع تحقيق النجاح منفردًا، لذلك يحتاج إلي بناء علاقة مع مجموعة من الناس تقاسمه نفس الأهداف.
- تحقيق الطموح الناجح، يتطلب أن يبذل الإنسان جهودًا لا تعرف اليأس، فالإصرار عنصر ضروري في معادلة النجاح.
- الطموح الناجح، يتطلب أن تؤمن بقدرتك علي تحقيقه، فدون أن يوجد لديك قوة الإيمان بقدرتك علي تحقيق ما تريد يصبح النجاح أمامك مستحيلاً.
- تحقيق الطموح الناجح، يتطلب أن يكون الإنسان متفائلاً، وأن يكون فكره إيجابيًا، بمعنى أن ينظر إلي الجوانب المشرقة في الحياة، وأن يحذر التشاؤم والفكر المحبط.
- الحماس يعتبر عنصرًا أساسيًا لتحقيق الطموح الناجح، فالإنسان الذي يفقد الحماس، لا يستطيع تحقيق الإنجازات، والحماس طاقة يحتاجها الإنسان ليندفع في العمل دون توانٍ أو تخاذل.
- يجب أن يعود الإنسان نفسه علي التفكير الدقيق ليحقق أهدافه وطموحاته، فكثير من الناس يعيش في الحياة بفكر مشوش ومبعثر يظهر في استنتاجات خاطئة، وقناعاتٍ لا تتسم بعمق الرؤية.
- عسف النفس وتربيتها وتعويدها علي الالتزام أمرٌ في غاية الأهمية حتى يمكن للإنسان أن يقوم بالأعمال الصعبة التي يتطلبها مشوار النجاح، فالإنسان الذي يقوده هواه وتتحكم فيه رغباته، لا يستطيع تحقيق ما يريد من طموحات.

- إدارة الوقت، عنصر هام في تحقيق الطموح الناجح.
- الحماس معد أيضًا، ينتقل من الإنسان إلي الذين يعملون معه فيبذلون جهودًا كبيرة في العمل حتى يتحقق ما يريدون.
- علي الإنسان الراغب في النجاح أن يتعلم جيدًا من حالات الإخفاق التي تواجهه؛ بحيث يصبح أكثر عمقًا، ولكي لا يكرر الأخطاء التي ارتكبها.
- تحقيق الطموح الناجح، يتطلب من الإنسان أن يتصف بالمبادرة، فهو إن لم يبادر بطرح أفكار وآراء تجلب له النجاح، سوف يكون مثل الغالبية من الناس القانعين بروتين الحياة والمستسلمين للظروف.
- الطموح الناجح، يتحقق من خلال الآخرين، ولذلك تلعب الشخصية دورًا كبيرًا في تحقيقه؛ حيث يعتبر اللطف مع الآخرين واللباقة والبشاشة ضروري حتى يحقق الإنسان ما يريد، ويمكن للإنسان غير البشوش من خلال تعويد نفسه علي الابتسامة والعبارات اللطيفة أن يوجد تحولاً في شخصيته، ويصبح شخصًا بشوشًا مع الأيام.

وقبل كل ما سبق، فالطموح الناجح أولاً وأخيرًا، يقوم علي توفيق الله للعبد وإعانته له، وذلك يتم من خلال اتصال العبد بربه واتكاله عليه.

أشخاص قادهم الطموح لنجاح كبير

أشخاص استطاعوا تغير العالم من حولنا من خلال فكرة لمعت في أذهـــانهم والتزموا بتنفيذها متجاهلين كل الانتقادات والسخرية من الآخرين الذين توقعـــوا الفشل لأفكارهم ...كيف بدأت هذه الشخصـــيات؟، كيـــف فكـــرت؟، كيـــف تصرفت؟وكيف تغلبت علي كل تلك الصعوبات لاشك في أن ذلك يشكل دروسًا يستفيد منها كل إنسان في مختلف المجالات.

كيف تحقق طموحاتك وتصبح مميزًا في عملك؟ كتاب غني بالتجارب التي تشرح للقارئ العربي أسس تحقيق الطموح والتميز في العمل، من خـــلال مـــن نجحوا وجعلوا أسماءهم علي كل الألسنة.

عزيزي القارئ:

تشعر وأنت تقرأ القصص التالية، بضرورة التمسك بطموحاتك، وتفكر في كيفية التميز في عملك؟.

معانات سيكيرو هوندا:

وأنت تقرأ معانات **سيكيرو هوندا**، وهو يجاهد ويتحمل المصاعب، قضـــى سنوات من عمره تجاوزت ١٨ سنة في التصدي للمصاعب والإحباط والإخفاق.

لقد دمر زلزال مصنعه بعد فترة قصيرة من افتتاحه، بعد ذلك ألقيت قنبلـــة علي مصنعه في الحرب العالمية الثانية!، ومع ذلك أعاد تشغيل مصنعه، ولم يلتفـــت للإحباطات التي أصابته، واليوم سيارات هوندا، هي الثانية بعد تويوتا في اليابان من حيث الجودة.

كنتاكي ... من لم يتذوق طعمه؟:

هل تصدق أن مؤسس سلسلة مطاعم كنتاكي، رجل في الخامسة والستين؟، وهل تصدق أن هذا الرجل بدأ، وفي جيبه شيكا بـــ ١٠٥ دولارًا فقط!.

تخيل، وهو في هذا العمر الذي يتقاعد فيه معظم الناس ويرتاحون فيه، بــدأ هو مشواره في تأسيس مطاعمه بنشاط وحيوية، أكثر من ٢٥٠٠٠٠ ميل قطعهــا مسافرًا من ولاية إلي أخرى ليتابع بنفسه إمبراطورية الدجاج.



رب ضارة نافعة:

يوجد أكثر من أسلوب واحد أو فكرة واحدة يمكنها أن تقلب حالة مشاعرنا من الكآبة إلي السعادة، وإن لم تكن كذلك، فهي تخفف من الحزن الذي يعترينا، وهذا الأسلوب لا يكلفنا مالاً أو جهدًا ولكن نحتاج بعد استيعابه إلي تطبيقه وممارسته، فقد يعرف الناس أشياء كثيرة في صالحهم إلا أن المشكلة التي لا يستشعرون أهميتها هي عدم ممارستهم لهذا الأسلوب الذي قد يبدو غير هام، مع أن تأثيره كبير، ولكن أغلب الناس لا يعلمون.

غالبًا ما يشعر الناس بضيق وتوتر وحزن عندما يخسرون شيئًا ما أو يتوقعون خسارته، وتعتمد درجة الضيق علي نوع الشيء الذي خسرناه أو نتوقع خسارته فقد يكون هامًا جدًا بالنسبة لنا، وقد يكون أقل أهمية، فالأفراد يختلفون في درجة تقبلهم للخسارة وطريقة تفكيرهم وطريقة تعاملهم معها.

وقد يكون هذا الشيء – الذي نخاف خسارته – منصبًا معينًا أو إنسانًا عزيزًا أو وظيفة أو نجاحًا دراسيًا ... الخ .

وبعض الناس يبالغ في خوفه وقلقه إلي درجة اعتقاده أنه بخسارته هذه سيخسر كل شيء، وأنه في كارثة ليس لها مثيل، وغالبًا ما نكون أثناء هذه الحالة مركزين ذهنيًا علي مساوئ الخسارة، ولا نبادر إلي نفسنا أن في هذه الخسارة مكاسبًا؛ بل قد تكون المكاسب أكبر وأكثر من الخسارة، فالمثل العربي: رب ضارة نافعة، لم يأت من فراغ.

وقبل أن نهديك فكرة هذه التجربة البسيطة والمؤثرة، والتي تعرفها ولكن تنساها ولا تتأمل فيها غالبًا، اسمح لي أن أعرض عليك هذا الموقف الواقعي الذي قرأته:

في أحد المطارات نام أحد المسافرين في إحدى الرحلات الجوية في قاعة الانتظار، وهو ينتظر موعد الإقلاع استيقظ فجأة من نومه والطائرة تقلع، فجن جنونه وشعر بكآبة شديدة لم يشعر بمثلها من قبل، فإذا سألته عن أهمية الرحلة التي خسرها سيحكي لك خسارات فادحة، وما هي إلا دقائق وإذا بالطائرة تنفجر أثناء الإقلاع، ورغم أن الحادث كان مريعًا إلي أنه شعر أنه ولد من جديد، وقال رب ضارة نافعة.

قد يقول البعض إن هذا من باب الصدفة، وهنا سأنطلق من جانب فلسفي، وهو أن لكل شيء في الحياة فائدة، ولكننا غالبًا لا نرى فوائد كثير من الأشياء، فالنار المحرقة هي نفسها التي تسلق لنا البيض اللذيذ، ومن التاريخ عبرة فكثير من الناس وجدوا أنفسهم في ظروف مؤلمة تجلب الحزن والاكتئاب، وكانت هذه الظروف تحمل الفائدة والسعادة اللاحقة لأصحابها.

ومن هذه الظروف، سجن **ابن تيمية** ساعده علي إنتاج جل فتاواه، وسفر **ابن القيم** وبعده عن أهله ساعده علي تأليف كتابه: **زاد المعاد**، ومرض **ابن الأثير** الذي أقعده ساعده علي تأليف كتبه الرائعة: **جامع الأصول**، **والنهاية**.

وفقر وتغرب المحدثين جمع لنا آلاف الأحاديث، وفقدان بصر **أبي العلاء المعري**، **والبردوني** ... وغيرهم أنتج لنا شعرًا مميزًا.

وكتابة طه حسين لمذكراته بعد عماه، وظروف دستويفسكي، وتولستوي، والسياب ... وغيرهم من يتم وفقر وغربة ساعدهم علي إنتاج أدب قـوي مـؤثر، وكم من أناس بعد عزلهم من مناصبهم قدموا للأمة أضعاف مـا قـدموه وهـم في مناصبهم ؟.

وهكذا نجد أن ما نعتقده ضارًا، قد يكون غير ضار؛ بل قد يكون نافعًـا، ففي سورة النساء يقول تعالي:

" عسى أن تكرهوا شيئًا ويجعل الله فيه خيرًا كثيرًا "

سورة النساء: آية: ١٩

عزيزي القارئ

هل تستطيع بعد كل هذا أن تتأمل في فوائد المصائب وتسـتفيد منـها ؟، وأقلها أنها تدربك علي مواجهة الصعاب مستقبلاً.

السوط الذي لا يكسر ظهرك يقويه

طرق للإبداع الطموح

اخلُ بنفسك:

ولا تفعل شيئًا علي الإطلاق، ستحس بهدوء وستجد أفكارًا صافية رائعة تنهال عليك ... الرسول - صلى الله عليه وسلم - حببت إليه الخلوة قبل الدعوة، وكذلك التهجد ليلاً خلوة، والاعتكاف خلوة.

الاسترخاء والتأمل:

اجلس في مكان هادئ وتنفس بعمق، ستشعر بعد ذلك بهدوء، وبأن الفكرة قد أتتك.

تحريض العقل:

أمسك ورقة وقلم واجلس بهدوء، أكتب أعلي الورقة ما تريد، ثم أجبر نفسك علي تسجيل عشرين جوابًا وطريقة للحصول عليه، ستأتي الأولي بسهولة، ثم يزداد الأمر صعوبة، وستجد الطريقة المناسبة في الأجوبة المتأخرة.

والآن أتركك:

لكي تمسك بورقة وقلم وتبدأ بتحريض عقلك لتخطو أولي خطوات الإبداع الطموح.

تحقيق الأهداف الطموحة

فيما يلي متطلبات تحقيق الأهداف الطموحة، وهي:

الرغبة:

تكون نابعة من داخلك لا من غيرك.

الثقة بالنفس:

إن كان هدفك واقعيًا، فثق أنك ستحققه بإذن الله.

اكتب أهدافك:

اكبت الهدف بكل تفصيلاته.

حدد المنفعة من الهدف:

فإن ظهرت منافع كثيرة ... سيكون سعيك لتحقيق الهدف كبير، وإن كانت قليلة سيكون سعيك ضعيف.

حدد وقت لبلوغ الهدف.

حدد العقبات في طريقك.

حدد الأشخاص الذين تحتاج مساعدتهم لبلوغ الهدف:

ربما تستطيع الاستعانة بأحد للوصول إلا هدفك، فلماذا لا تطلب مساعدته؟، قد يكون فرد أو هيئة، وهنا تذكر أن الحياة أخذ وعطاء، فإن كان بإمكانك أن تقدم شيئًا لمن تطلب مساعدته فافعل.

ارسم خطة عمل.

تحقيق أكبر الأهداف بأقل الوسائل

عادة يبذل الأشخاص مجهودات كبيرة جدًا للوصول إلي أهداف معينة ربما تكون قليلة، وفي أكثر الأحيان يبذلون مجهودات كثيرة للوصول إلي أهداف قليلة.

قاعدة:

نحن نبذل جهودًا كثيرة ووسائل متعـــددة لا نســـتغلها جميعًـــا في تحقيـــق الأهداف؛ بل نكاد لا نستفيد بأكثر من ٢٠٪ منها لتحقيق الأهداف.

ونحن نسعى في هذه القاعدة للوصول إلي ٢٠٪ من الجهد لتحقيق ٨٠٪ من الأهداف.

وأول من وضع هذه القاعدة في الإدارة، هو الاقتصادي الإيطالي الشـــهير باريتو سنة ١٨٩٧م، عندما وجد أن توزيع الثروة في مجتمع، هو بهـــذه النســـبة فعلاً وأن الأثرياء القليلين هم الذين يتحكمون في نسبة لا تقل عـــن ٨٠٪ مـــن الثروة.

وهذه القاعدة قاعدة تقريبية وصفية لما يحصل من وصولنا من جهـــة بـــذل الوسائل للوصول للأهداف، وقد تصدق بصورة دقيقة في بعض الأحيان؛ بـــل إن بعض الإداريين يراها دقيقة لأكبر مدى، ويرى أن تحقيقها أمر واقع بالتجربة.

أهمية هذه القاعدة:

- تأتي أهمية هذه القاعدة من حيث إننا مطالبون بتقليص الهادر والمنفق في جهودنا ومواردنا عن طريق تطبيقها واقعيًا يمكننا فعلاً استغلال أقل جهـــد ممكـــن للوصول لأكبر نتيجة مرجوة.

- كذلك فنحن عن طريق تطبيقنا لها سنتوجه للتركيز والاهتمام بأكثر الوسائل فعالية، وأهم الموارد تأثيرًا للوصول لأفضل النتائج.
- يمكن الاستفادة من هذه القاعدة عن طريق التقويم المستمر لأداء الوسائل المختلفة في كل عمل إداري للوصول لأفضل الوسائل تأثيرًا.
- لابد من استثمار الوسائل الفعالة، لأنه عن طريقها تتحقق أكثر الأهداف.
- لابد من تجميع مجموع الوسائل المتلائمة التي تربط بينها روابط تقوى فاعليتها، ولا نكتفي بفاعلية الوسيلة – فإن الشركة قد تفشل في عملها رغم أن كل العاملين بها مدربين لأن علاقاتها سيئة.
- ينبغي علي المدير تغيير وسائله دائمًا، وتحديد أهدافه المنجزة، وتحديد أي الأهداف المنجزة، ثم تحقيقه بأي الوسائل، فإن هذا التغيير سيوصل إلي أفضل مستوى للتقدم.

كيف تعمل القاعدة:

عندما تريد أن تحقق غاية معينة، فإنك تجمع لتحقيق هذه الغاية عددًا من الوسائل، وعند تطبيق ذلك بالتجربة العملية ستجد أن كثيرًا من هذه الوسائل لم ينتج لك الأثر المطلوب لتحقيق تلك الغاية، وستجد أن بعض هذه الوسائل تدعم بعضًا وبعضها يضعف بعضًا، وستجد أن الفعال من هذه الوسائل هو أصغر قدر، وأنه سيحقق لك نسبة كبيرة من الغايات المطلوبة، وأن نسبة كبيرة من الوسائل لم تحقق إلا شيئًا يسيرًا أو لم تحقق شيئًا أصلاً.

مبادئ أساسية في استخدام القاعدة:

تعتمد هذه القاعدة علي مبدأين أساسيين، يندرج تحتهما كل الخطوات الأخرى:

١- الاختيار الدقيق للعناصر المؤثرة القليلة - التي تقع في فئة ٢٠% - وللأخرى - فئة ٨٠% -.

٢- الربط القوى بين الوسائل والنتائج بأساليب جديدة ومبتكرة ومتغيرة، ومن الواضح أن تطبيق هذين المبدأين يتطلب من المدير قدرة مميزة علي حسن التقدير والذكاء وبعد النظر مما يتطلب حسابات وأرقام، وللحصول علي تلك الميزة ينبغي الإلمام الكامل بالظروف والملابسات والعلاقات بين الوسائل العاملة، وإليك بعضًا من النصائح اجعلها علامات علي الطريق:

- تطلع دائمًا إلي الأداء المتميز واهتم بالإنجاز البارز، وحاول أن تعزو هذه الإنجازات إلي أهم عدد من الوسائل والعناصر الفعالة التي ساهمت في إنجازها.
- لا تحجم عن الخوض في أي مشروع جديد إشفاقًا من حجم الجهد والموارد المطلوبة لأدائه علي خير وجه، ذلك أن ما تسعى إليه، يجب أن يكون هو تحقيق ٨٠% من النجاح، وليس ١٠٠%.
- انتق أهدافك بدقة لكن لا تبلغ حد الإيمان الأعمى بنجاحها رغم تغير الظروف.
- لا تتردد في تغيير أهدافك واختيار أهداف جديدة عند تغير الظروف المحيطة، ولا تتمسك بأهدافك القديمة إذا لم تحرز النجاح الذي خططت له، وأكرم لك أن تتخلى عنها بمحض رغبتك قبل أن يجبرك غيرك علي ذلك!.

- ابحث عن النجاح والتميز في نطاق ضيق ٢٠% فقط من المجال الذي تظـــن أنه يمكنك التأثير داخله، فالتركيز يوفر لك الفعالية الناجمة عن الحشد، تمامًـــا مثـــل حزمة الأشعة التي تتركز في بؤرة العدسة المحدبة.
- تخل عن الأعمال التي يستطيع غيرك إنجازها بطريقة أفضل وبسرعة أكبر، و لا تقم إلا بالأنشطة التي تحبها بنسبة ٨٠%، وابتعد عن التنافس في الأنشطة التي لا تحبها إلا بنسبة ٢٠%، لأنه في الغالب ستخسر، وتفقد جزءًا من طاقتك ووقتك.
- تذكر أن ٢٠% من المحاولات الفاشلة، تسبب ٨٠% من عقدة الفشـــل، فركز جهدك علي الأنشطة التي تمنحك الإحساس بالنجاح.
- لا تمنح أي موظف أكثر من ٢٠% من الفرص التي يعتقد أنه جـــدير بهـــا ليظهر ٨٠% من فعاليته، وفي المقابل طبق نفس المعيار علي نفسك؛ فلا تعتقـــد أن مديرك سيمنحك أكثر من ٢٠% مما تطالب به لتثبت له جدارتك بنسبة ٨٠%.
- امنح الأهداف الحاسمة ٨٠% من وقتك وجهدك، ولا تفرط أو تبـــالغ في وضع الأهداف التي تفقدك تركيزك.

تطبيقات عملية للقاعدة:

في مجال التربية:

نحن لا نطبق مما نعرفه من مبادئ التربية أكثر من نسبة قليلة نحصل بها علي أكثر ما نتمنى من النتائج!.

في البحث العلمي:

نحن نأتي بأكبر نسبة من الاستنتاجات عن طريق استعمال نسبة لا تتعدى خمس المعلومات المتاحة والأفكار المعروضة.

في الأعمال التجارية:

قد تأتي أكبر نسبة من الأرباح من نسبة قليلة جدًا من المنتجات ٨٠/٢٠.

في الموارد:

يتحكم ٢٠٪ من سكان العالم في ٨٠٪ من موارده، بينما يبقى الباقي لا يحصل إلا علي النسبة الباقية يعانون الفقر والجوع.

القاعدة والتطبيق على الواقع الإداري:

ترجمة الأرقام:

الرقمان ٢٠ و٨٠، هما: رقمان افتراضيان، والنسبة ٢٠/٨٠، لا تعني بالضرورة أن تحقيق ٨٠٪ بالضبط من الأهداف، يستدعي بالضبط فقط ٢٠٪ من الوسائل؛ بل إن المقصود، هو: أنه في التطبيق الواقعي الإداري تقترب النسبة الحقيقية من ٢٠/٨٠ ، فقد تكون ٣٠/٧٠، بمعنى أن ٣٠٪ من الوسائل الفعالة تحقق ٧٠٪ من الأهداف، أو قد تكون ٢٥/٧٥، وقد تكون غير ذلك.

وكذلك لا يشترط أن يكون مجموع الرقمين يساوي ١٠٠؛ بل يمكن للنسبة أن تكون مثلاً ٤٠/٩٠، وهو ما يعني أن ٤٠٪ من الوسائل تحقق ٩٠٪ من الأهداف ... وهكذا.

فنحن نتعامل مع نوعين من الأعداد، هما: أعداد الوسائل = ١٠٠٪

- أعداد الأهداف = ١٠٠٪.

التفكير بالقاعدة:

فيما يلي تطبيقات عملية على التفكير بالقاعدة، وهي:

في الحياة الدراسية:

- حدد المواد الأساسية التي لها أكبر مجموع من الدرجات واجعلها نصب عينيك في المذاكرة والمراجعة.
- أما المواد الباقية وهي كثيرة - وليس لها نفس القيمة الكبيرة من الدرجات - فعليك اختيار الأجزاء الهامة منها - وهي قليلة - وهي التي يتكرر ورودها في الامتحانات فعليك بدراستها دراسة جيدة.

- تبقى عندك أجزاء كثيرة من تلك المواد التي اخترت الهام منها، فعليك دراسة هذه الأجزاء الكثيرة – غير الهامة – دراسة سريعة بمجهود قليل – ٢٠٪.
- حاول المراجعة للجميع بنفس درجة التركيز السابقة في الدراسة.

في العلاقات الشخصية:

لاشك أننا نتعرف يوميًا علي أنماط مختلفة من الناس؛ بل وتربطنا بكثيرين علاقات كثيرة، وقد تكون علاقاتنا إيجابية، وقد تكون سلبية، فنحن بحاجة إلي تحديد أقل عدد من هؤلاء للوصول إلي أكبر نتيجة من قوة العلاقات.

عليك اتباع التالي:–

- انتقاء أفضل الشخصيات التي تتوافق مع أهدافك ومنهاجك في الحياة، ولتكن ٢٠٪ ممن تعرف.
- التركيز معهم في العلاقة الشخصية والتقرب إليهم وتوطيد الصلات معهم بدرجة كبيرة، ولتكن ٨٠٪.
- بالنسبة للشخصيات الأقل أهمية فيمكن أن نتعامل معها باهتمام أقل – ٢٠٪ من الاهتمام مثلاً.

في التجارة واستثمار الأموال:

- حدد لنفسك المهارات الأساسية التي تتقنها أو السلعات الأساسية التي تنتج أكبر ربح.
- حاول التركيز علي تلك المهارات وهذه السلعات، وحاول الاستفادة بها بأكبر طاقة للاستفادة.
- حاول تغيير أنماط عملك وغاياتك الربحية كل فترة، ومعها حاول اختبار مهاراتك وسلعاتك الرابحة، وانتبه للعلاقة المتلائمة بين وسائلك ومدى إنتاجيتها.

في الأجازات وأوقات الفراغ:

حدد أهم الأنشطة والهوايات التي تمنحك أكبر قدر من الراحة أثناء الأجازة وواظب عليها.

في الإدارة والمشروعات الاستثمارية:

ربما يكون الاستخدام الأمثل للقاعدة التي نحن بصددها تتجلى فائدته في التطبيق الإداري للمشروعات المختلفة، فهو المجال الخصب لإثبات صحة النظرية وإمكانية الاستفادة منها.

إن صعوبة المتابعة والتقويم للعمل الإنتاجي، وصعوبة التخلص من العيوب في الخطوط الإنتاجية، كان سببًا رئيسًا في إهمال الحصول علي مستوى مطلوب من الجودة الشاملة، بعد أن حاول كثيرون من العاملين الإداريين تطبيق فكرة الجودة الشاملة، تلك الفكرة الهامة القائمة علي المتابعة والتقويم وإخراج العيوب وتقليل الهدر والفاقد.

ونحن هنا نطبق قاعدة ٢٠/٨٠ للوصول إلي أعلي إنتاجية بأقل عيوب كالآتي:

تقسم العيوب الموجودة، إلي:

- عيوب بسيطة ومسئولة عن أقل نسبة من الشكاوى – ٢٠%.
- عيوب خطيرة ومسئولة عن أكبر نسبة من الشكاوى – ٨٠%.

تقسم خطوات الإنتاج، إلي:

- خطوات مسئولة عن العيوب البسيطة.
- خطوات مسئولة عن العيوب الخطيرة.

يتم التركيز علي متابعة أهم ٣٠٪ من كل قسم:

إن هذه الطريقة سوف تساعد علي تحسين جودة المنتجات بصورة ملحوظة، وإزالة أكبر نسبة من خطر مشكلات الجودة مع التقليل من النفقات.

صفوة القول:

يتضح مما سبق، أننا يجب أن نتعامل مع قاعدة ٢٠/٨٠ بطريقة غير حرفية - أي علينا ألا نتخذ من الرقمين ٢٠ و ٨٠ أرقامًا مقدسة، فنراها في كل الظواهر ونقحمها في كل المجالات، فلا يجب أن نخضع الواقع للقاعدة؛ بل علينا أن نخضع القاعدة للواقع، فكما أشرنا سابقًا، لا يجب أن تتطابق الأرقام تمامًا مع الواقع؛ بل قد تظهر بعض الاختلافات الطفيفة، التي يجب مراعاتها.

بمعنى آخر، علينا أن نتخذ من قاعدة ٢٠/٨٠ أسلوبًا للتفكير، وليس ذريعة لعدم التفكير، وأسلوب التفكير ٢٠/٨٠، يؤكد أنه من الممكن أن تحصل علي نتائج ممتازة باستخدام وسائل قليلة، ولكنها فعالة.

هذه القاعدة التي أوضحناها، هي قاعدة وسائلية معينة للقدرة علي الإنجاز والتميز، ولسنا هنا بصدد النصح لتطبيقها علي المعاملات الإنسانية الاجتماعية إلا بعد إعادة الصياغة والبحث في طريقة التطبيق، وتظل هذه القاعدة طريقة ناجحة من طرق الاحتفاظ بالطاقة المهدرة والاستفادة لأقصى حد بالطاقة المبذولة.

احذر!

- أن تقحم هذين الرقمين في كل شيء؛ فليس لهما قداسة؛ ومن ثم فلا تقلق إذا جاء الواقع مغايرًا لهما!.
- أن تجعل القاعدة ذريعة لعدم التفكير!.

انتبه!

قاعدة ٢٠/٨٠ تضع بين يديك وسيلة جديدة للتفكير، ولكن تحقيقك لـ ٨٠% من النجاح في تطبيقها، يعتمد بالدرجة الأولي علي تحديد عناصر النجاح الهامة بدقة، وإلا كان الفشل.

طرق التميز عن الآخرين

الصدق يميزك عن الآخرين:

إن الصدق خلق عظيم قل من يتميز به، وهـــو المحـــك الأساســـي لتميـــز الشخص عن الآخرين، والشاهد علي ذلك هو تميز الرسول – صلى الله عليه وسلم – قبل البعثة بهذا الخلق العظيم، فكان يلقب بالصادق الأمين، ونقول هل كان تميزه – صلى الله عليه وسلم – بهذا الخلق مجرد تمني؛ بل كان سلوك عملي يطبق في جميع حياته؛ بل كان له الأثر علي كفار قريش، وما قصة وضع الحجر الأســـود عـــنكم بغريبة.

بماذا كان يلقب أبو بكر؟، وما سبب تسميته بذلك، عندما آتـــاه كفـــار قريش بعد حادثة الإسراء والمعراج، وقالوا له لقد جن صاحبك، فقال لهم ما الخبر، فقالوا مقولتهم المعروفة، فقال لهم **أبو بكر**، إن كان قال ذلك فقد صدق، فلقـــب بعد ذلك بالصديق.

والله جل في علاه يأمرنا بهذا الخلق العظيم، قال تعالي:

"يا أيها الذين امنوا اتقوا الله وكونوا مع الصادقين"

ومن اتصف بهذا الخلق كتب عند الله صديقًا، والناس يتأثرون بهذا الخلـــق العظيم، فتميز به، لكي تؤثر في الناس، وتتميز بصفة تميز بها الرسل والخلفـــاء مـــن بعدهم، وتكون قدوة حسنة لغيرك.

مقترحات تميزك عن الآخرين:

إليك بعض المقترحات البسيطة، والتي يمكنك باتباعها لتتميز عن الآخرين:

- حدد بدقة الأهداف التي تنوي تحقيقها، وتسعى جاهدًا للوصول إليها؛ بل وتحقيق نتائج تفوقها.

- كن صادقًا دائمًا، لأن عدم قول الحقيقة ولو لمرة واحدة يجعل من يتعامل معك يشك دائمًا في صدق ما تقول.

- حاول إثبات جدارتك وكفايتك لرئيسك عن طريق تذكيره بالإنجازات التي حققتها، والتي تعرف أنه علي علم بها.

- تجنب مقارنة إنجازاتك بإنجازات زملائك في العمل، أو محاولة إظهار تفوقك من خلال عرض مساوىء وأخطاء الآخرين.

- تذكر أهمية النوعية والجودة في نتائج العمل، وأن معايير الجودة يحددها كل من المسئول والعميل، فعليك معرفة هذه المعايير والالتزام بها.

- اتقن مهارة الكتابة، إن عددًا قليلاً من المسئولين يتمتعون بهذه المهارة، علمًا بأن إتقان كتابة التقارير بدقة وبساطة من المؤهلات المطلوبة لشغل مراكز إدارية عليا.

- قدم لرئيسك نتائج، واحرص علي عدم المبالغة في تبرير التقصير أو الافتخار بأسباب النجاح، فالرئيس يهمه أن يرى النتيجة التي حققتها، وهو يعرف ويقدر لك الجهد الذي بذلته.

• أحسن الاستماع، وتأكد أنك تفهم ما يراد منك.

• لا تعتمد دائمًا علي الذاكرة، دون أفكارك ومواعيدك وملاحظاتك أولاً بأول وراجعها دوريًا لمتابعة تنفيذها، وللتخلص من البيانات غير الضرورية.

• نظم أوراقك وملفاتك بشكل يساهم في سرعة الرجوع إليها عند الحاجة، فأشد ما يزعج رئيسك، هو الانتظار لمدة طويلة للحصول علي المعلومات المطلوبة منك.

• تجنب تكديس الأوراق والملفات علي مكتبك، لأنها تعطي الانطباع لرئيسك بأنك متأخر في إنجاز عملك، علي عكس ما يعتقد البعض بأن ذلك دليل علي أعمالهم.

الثقة بالنفس طريق الطموح الناجح

إن الثقة بالنفس، هي طريق الطموح الناجح في الحياة، وإن الوقوع تحت وطأة الشعور بالسلبية والتردد وعدم الاطمئنان للإمكانات، هو بداية الفضل وكثير من الطاقات أهدرت وضاعت بسبب عدم إدراك أصحابها لما يتمتعون به من إمكانات أنعم الله بها عليهم لو استغلوها لاستطاعوا بها أن يفعلوا الكثير.

وإليك بعض الخطوات التي يمكن بها التخلص من كثير من الأفكار والمشاعر السلبية في حياتك، سواء كانت في الفكر أو السلوك أو الأخلاق أو العادات أو الكلمات أو غيرها؛ لترفعها من علي كاهلك وتحرر نفسك من وطأتها وتنطلق بالنفس نحو الحياة بثقة أكبر وآمال مشرقة أوسع:

١- حدد – بتجرد وبلا مبالغة – أهم الأفكار والصفات السلبية في حياتك.

٢- أفرد كل فكرة أو صفة علي حدها.

٣- فكر فيها تفكيرًا منطقيًا تحليليًا يؤدي إلي معرفتها، وذلك بمعرفة أسبابها وحقيقتها، وهل هي واقع حقيقي فعلاً أم وهم وخيال.

٤- إن كانت من الأوهام، فحرر نفسك منها، وإن كانت واقعًا حقيقيًا، فتخلص من أسبابها وقلصها إلي أدنى قدر ممكن، واعلم أن الصفة كلما كانت أكثر رسوخًا في حياتك كلما كان استبعادها يحتاج لجهد أكبر وزمن أطول.

٥- اربط ذهنك وفكرك بشكل مركز – وليكن في لحظات صفاء وبعد عن الشواغل والقلق – بموقف إيجابي مهم في حياتك مستعيدًا كل تفاصيله من صوت وصورة ومشاعر وأجواء محيطة، فإذا بلغت الذروة من النشاط الذهني والارتياح النفسي والانشراح القلبي وغبت عن واقعك أو كدت فحرك شيئًا من جوارحك

حركة معينة متميزة تمامًا، كأن تكبر أو تسبح أو تهلل مشيرًا مع ذلـــك بأصـــابعك إشارة خاصة، وليكن هذا الموقف مثلاً خبر نجاحك أو يوم زواجك أو سماعك خبرًا سارًا.

٦- كرر ذلك مرات ومرات حتى يرتبط هذا الموقف الإيجابي بكل مشـــاعره وتداعياته النفسية والشعورية بهذه الحركة آليًا، فبمجرد صدور هذه الحركة منـــك تنتقل آليًا إلي تلك الحالة النفسية الإيجابية العالية، وإن لم تتذكر الموقف المادي الذي كان سببًا لها.

٧- إذا وردت عليك أي من تلك المشاعر أو الأفكار السلبية في أي موقف، فما عليك إلا أن تغمض عينيك قليلاً وتخرج من تلك الأفكار، ثم تتخيـــل أمامـــك لوحة كتب عليها بخط بارز ولون صارخ كلمة قف!.

تأمل هذه الكلمة بعض الوقت، وكرر النظر فيها مرة بعد أخـــرى، حـــتى كأنك لم تعد ترى غيرها.

٨- تجاوزها بنظرك متخيلاً وراءها حدائق غناء وأنهارًا جارية وطيورًا مغـــردة ونسيمًا من الهواء عليلاً وتمتع به قليلاً كل ذلك وأنت مغمض العينين.

٩- انتقل إلي المثير الإيجابي، وحرك الجارحة التي أصبحت مفتاحًا له، كمـــا في الفقرة رقم (٥)، واستغرق فيه قليلاً حتى تتبدل حالتك النفسية وتختفي مشـــاعرك السلبية تمامًا.

١٠- عد للتفكير فيما كنت فيه من شأن ومن عمل.

١١- إذا عادت الأفكار السلبية للإلحاح مرة أخرى فتوقف عن العمل تمامًـــا في هذه اللحظات، وعش فقط في ذكريات الحالة الإيجابية.

١٢- لا تنس اللجوء إلي الله ابتداءًا ونهاية، لأنه هو الذي أضحك وأبكـــي، فبالتوبة والاستغفار ودوام ذكر الله تحيا القلوب، كما قال رسول الله – صـــلي الله عليه وسلم:

" إن القلوب لتصدأ كما يصدأ الحديد، قيل ما جلاؤها يا رسول الله؟

قال: ذكر الله"

رواه الطبراني في الكبير، والبزار في مسنده

حتى تكون منتجًا ونافعًا

ابدأ بنفسك (أنت المبتدأ ومنك المنطلق):

حاول أن تنجح في إدارة ذاتك، وفي تعاملك مع نفسك، فإن الله لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم ... ثق بنفسك، فعدم الثقة يؤدي إلي التكاسل عن الخير، لأنك ترى نفسك ضعيفة ودونيه، والثقة بالنفس لا تكون إلا بالثقة بالله عز وجل.

إليك هذه الخطوات العملية لبناء الثقة في النفس:

اعرف نفسك:

- تعرف علي المميزات التي بداخلك وكيف تستخدمها.
- لا تربط نفسك بمجال معين.
- افتح عقلك في أكثر من أمر وأكثر من مجال.
- استعن بالأصدقاء الذين يصدقونك القول - يبينون لك أنك مبدع في هذا المجال، وأقل في المجال الآخر.
- استعن بالمعلم سواء في المسجد أو المدرسة أو الجامعة.
- ردد الكلمات التي تدفعك للنجاح، مثل: أحاول - سوف أتعلم - أفكر في هذا الموضوع.
- لا تردد الكلمات المثبطة، مثل: لا اقدر - لا أستطيع.
- حدد نقاط القوة لديك ... خذ ورقة واكتب فيها المميزات والقدرات التي لديك، وإذا أردت أن تعمل قارن هذه المميزات والقدرات بالعمل الذي تقوم به.

طور نفسك:

بعد تحديد نقاط القوة عندك، انتقل إلي المرحلة التالية، وهي طور نفسك، وذلك بالترقي والتدرج والثبات، لا تكثر علي نفسك ثم تنقطع، قال الرسول – صلى الله عليه وسلم:

"أحب العمل إلي الله أدومه وإن قل"

رواه أحمد في المسند

مارس دائمًا ولو فشلت، فالفشل يبقى في الماضي وأنت في الحاضر.

تخلص من عيوبك:

لكل إنسان عيوب، وهي تحد من النجاح.

إليك هذه الخطوات لتتخلص من عيوبك:

- اعترف بعيوبك.
- اكتب النقائص التي فيك علي ورقه، مثل:
  - – استعجال.
  - – عدم الثقة في الآخرين.
  - – إفراط في الثقة في الآخرين.
  - – حب الظهور.
  - – الخجل.
  - – هدر الوقت.
- ثم ابدأ بعلاج نفسك.

اعلم أن سعيك بإصلاح نفسك والقضاء علي نقاط الضعف، هي من أعلى نقاط القوة فيك، وهي البداية الصحيحة، ومن صحت بدايته صحت نهايته.

شد خيوطك:

أنت شخصية مستقلة، بداخلها شخصية مستقلة أخري، وهذه الشخصيات لا بد أن تكون عون لك، مثال:

عبد الله شخصية مستقلة، وبداخله شخصية والد وطفل، مع أنه متقدم في السن.

شخصية الوالد، وذلك بحرصه علي أبنائه وتربيته لهم واهتمامه بهم، فأنت عندما تحرص علي نفسك ففيك شخصية الوالد، أما شخصية الطفل تتمثل في روح المرح لديك.

فعندما تكون مرح دائمًا لا تهتم، فتكون شخصية الطفل لديك تغلبت عليك، وأصبحت هي السيد وأنت الخادم.

لذلك اجعل الشخصيات التي بداخلك تنشد وتخدم نفسك، ابدأ من الداخل، وتأمل الدعاء القرآني:"حتى يغيروا ما بأنفسهم"، ولم يقل: "حتى يغيروا أنفسهم".

الإرادة الصلبة:

الإرادة، هي القوة الخفية لدي الإنسان، أو اشتياق النفس وميلها الشديد إلي فعل شيء ما، وتجد أنها راغبة فيه ومدفوعة إليه.

الإرادة = رغبة + حاجة + أمل

شروط الإرادة:

- تحديد الهدف، حدد هدفك وبين وجهتك، وليكن هدفًا عاليًا، مثلاً: أن أكون أستاذًا جامعيًا مؤثرًا – أن أكون مديرًا ناجحًا – أن أكون معلمًا متميزًا، وتصور هدفك، اي تصور أنك أستاذًا جامعيًا مؤثرًا مثلاً.
- الثقة بالنفس.

إليك هذه الخطوات للتخلص من أمراض الإرادة:

- الفقر.
- المرض.
- فرط الاندفاع.
- فهم الدين بطريقة خطأ.
- المجتمع، إذا كان لا يعينك علي النجاح.
- فقدان الاندفاع، فأنت في مرحلة التجميد، ويجب أن تتحول إلي سائل لتتحرك.

تقوية الإرادة:

- الاقتناع.
- ثقف ذهنك.
- التدرج.
- حبب إلي نفسك النظام والتقيد به، ضع لكل شيء مكان، وضع كل شيء في مكانه.
- استمر، ولا تنقطع.
- احرم نفسك شيئًا اعتدته.
- استبدل العادات السيئة بالحسنة.
- ابتكر، وأبدع.
- الشخصيات الناجحة، تعرف عليها - اقرأ عنها.
- غيّر بيئتك.

أمور تزيد علي الإنتاجية والفاعلية:

- تحديد الأهداف، وتقسيمها إلي: أهداف كبرى، أهداف جزئية صـــغرى ... اجعل الأهداف الجزئية في خدمة الهدف الأكبر، وقدم دائمًا ماذا علي كيـــف – أي ماذا سأفعل؟، ثم كيف سأفعل؟.
- نظم وقتك.
- قوي علاقتك بالآخرين.
- اكسب الأصدقاء.
- تقويم الأداء ... بعد فترة قف، وراجع عملك.
- كن متفائلاً.

أخيرًا ...

حقائق مهمة لك:

- العقل خلق ليعمل.
- من لا يتقدم لا يبقي في موقعه؛ بل يتقهقر.
- الإبداع، ليس سوي التحرر من أثر النمطية.
- إن قوة الأفكار لا تجدي ما لم تقترن بالعمل.

الطموح في العمل

عزيزي القاريء ...

اذبح الفراغ بسكين العمل، يضمن لك أطباء العالم ٥٠% من السعادة، وعندما تجد في حياتك فراغًا فتهيأ للهم والغم والتخبط في الحياة.

- ديننا دين وقاية، حتى إذا وقع المحظور ... تحول إلي دين علاج.
- إمساك الإنسان عن الشر أقل الصدقة، ولو التزمنا به لطابت حياتنا.
- أحمق الناس من لا يتعلم حتى يقع هو في الخطأ نفسه الذي وقع فيه آخرون قبله.
- القصة الواحدة، عندما تدور علي عدة ألسنة، عليك أن تدرك أن ٥٠% من وقائعها التي سردت مختلقة.
- تعود علي إنهاء ما تبدأ به، ولا تقفز من عمل إلي عمل آخر تاركًا خلفك مجموعة من الأعمال الجزئية.
- لا بد أن تكون أهدافك واضحة لمن حولك، حتى لا تثير شكوكهم، فتضيع مجهوداتك هباءً من غير تأثير.
- قد يتوقف الإنسان في أحد منعطفات الحياة، ولكن من لديه غاية لا يتوقف أبدًا، وهذا هو الذي دفع الصحابة للعمل من أجل الإنسانية.
- لا تكل الاتهامات دون بينة تقطع بها شكك، وأرح عقلك من تقليب الأفكار الظنونية، واعلم أن أجمل العلاقات، هي التي تبنى علي الثقة المتبادلة.
- تنمية الموهبة لا يكون عن طريق ممارستها فقط؛ بل عن طريق اكتشاف كل ما هو جديد فيها، ومحاولة تجربة هذا الجديد عندها تتحول الموهبة إلي إبداع.

- اللون الشفاف - البريق - اللمعان، كلها صفات لكل من الثلج والماس، فإما أن تذوب وتتلاشى بلا أثر كقطعة الثلج، وإما أن تصمد أمام كل ما يعترضك من صعاب واختبارات كقطعة الماس، فاختر ماذا تكون؟.



استعادة التوازن بعد ضغوط العمل:

إن للإنسان طاقات محدودة لا يستطيع أن يبذل أكثر منها ولا أن يتحمل فوق قدرته، ولكن بعض الناس تحت إغراء كثرة الفرص المتاحة أو علو الهمة وزيادة الحيوية والنشاط يندفع للعمل فيحمل نفسه فوق طاقتها، مما يؤدي إلي القلق والاضطراب وعدم الإنتاج.

وهذه المشكلة التي تواجه الكثير من الشخصيات الطموحة، تحتاج إلي علاج.

وللمساهمة في استعادة التوازن بعد ضغوط العمل، إليك الإرشادات، التالية:

- استكثر من التزود بالطاقة الإيمانية، فهي الوقود الذي يعبر به الإنسان رحلة الحياة بسلام، وكلما زاد إيمانه كلما زادت طاقته وتحمله وإمكاناته، ووسائل زيادة الإيمان ورفع مستواه ليس هذا محل تفصيلها لكن القاعدة العامة أن الإيمان يزيد بالطاعة وينقص بالمعصية.
- لا تلزم نفسك بما لا تطيق، وراع في برنامجك وقتك وإمكاناتك وظروفك وإلا فقد حكمت بالفشل علي عملك والقلق والشقاء علي نفسك.
- احرص أن تبني برنامجك حسب الأولويات فتهتم بالضروري، وما لا يمكن تأجيله وتؤخرها ما دون ذلك؛ لأن الحياة المعاصرة فيها من التشعب وكثرة الأعمال ما يجعل الإنسان في دوامة لا يعلم ما الذي يبدأ به، وما الذي يؤجل لكن إذا جعلت معيارك تقديم الأهم أو الأنفع أو الأعجل حسب الظروف، أمكنك أن تختار بين هذه الأعمال علي أسس موضوعية.

- عليك بتنويع الأعمال التي تضمنها برنامجك والتي ستمارسها؛ لأن البقاء علي عمل واحد دائماً يصيب النفس بالملل والخمول والرتابة، ومن ثم يثقل العمل علي النفس ويستكثر وإن لم يكن كثيرًا.
- عند تقييمك لعملك احرص علي أن يكون التقييم موضوعيًا بمعنى ألا تقع فيما يقع فيه بعض أصحاب الطموحات المبالغ فيها من النظر فقط للإخفاقات وتناسي الإنجازات وعدم رؤيتها أو تذكرها إلا أثناء تحقيقها ثم نسيانها بعد ذلك؛ إذ في ذلك جحود لنعم الله عليك والاستمرار في هذا المسلك يؤدي إلي الشعور بالإحباط والقلق والفقر الدائم الذي لا يزيله من النفس شيء.
- لا تنس أن تعطي نفسك حقها عليك، وأن تجعل ذلك جزءًا من برنامجك لا يمكن إلغاؤه لحساب غيره من الأعمال الأخرى، ويتمثل هذا الحق في أجازات دورية تستجم فيها النفس وتريحها من عناء العمل وفترات للاسترخاء وممارسة بعض الهوايات المباحة والعناية بتغذية جسمك وعلاجه، مما قد ينوبه من أمراض؛ لأن النفوس كالمطايا إذا حملت بدون إطعامها وسقيها والعناية بها كلت وضعفت وسقطت، وحبذا لو أعطيت نفسك جائزة ومكافأة علي كل إنجاز أو نجاح يمن الله به عليك ويجريه علي يديك، ولتكن هذه الجائزة إجازة أو هدية أو أشباه ذلك.

سمو الفكر الطموح

كم هو جميل؟ ... أن تشعر بالراحة أثناء تأدية عملك بنظام في نفس الوقت الذي تنجز أكبر قدر من المهام بهدوء.

مفاتيح سمو الفكر الطموح:

فيما يلي بعض المفاتيح التي تساعدك علي إنجاز مهام عملك بهدوء:-

المفتاح الأول: اتخذ قرارًا بعمل شيء يجعلك هادئًا:

وهي الخطوة الأكثر أهمية في تحقيق الهدوء في العمل، ببساطة.

المفتاح الثاني: اخفض صوت الهاتف:

إذا لم يمكنك أن تختار نغمة هادئة أخفض صوته.

المفتاح الثالث: لا تقلق حتى يأتي وقت القلق:

يرتبط القلق دائمًا بالتفكير في المستقبل، أعطى اهتمامك الكامل لما يحدث في الوقت الحاضر، لأنك ستواجه المستقبل بكل استعداد.

المفتاح الرابع: لا تبال:

ابتعد عن الأمور التي تستطيع أنك تفعل شيئًا تجاهها، وركز علي الأمور التي يمكنك التأثير فيها.

المفتاح الخامس: غير الروتين:

أد عملك بطريقة لا تؤده بها في المعتاد، أو فكر بطريقة لا تفكر بها عادةً.

⊸ المفتاح السادس: اعترف بجهلك:

كلما أسرعت بالاعتراف بأنك لا تعرف الجواب عن شيء ما، أصبح لديك المزيد من الوقت للبحث عن الإجابة.

⊸ المفتاح السابع: تعامل بحزم مع الأوراق:

خلص نفسك من العبء الذي تسببه المعلومات الغير ضرورية، عن طريق استخدام سلة المهملات.

⊸ المفتاح الثامن: دع الآخرين وشأنهم:

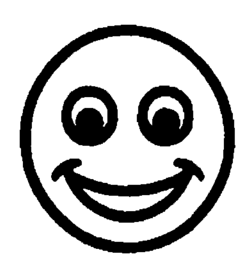
ركز علي الوفاء بالتزاماتك الشخصية أولاً.

⊸ المفتاح التاسع: دع الآخرين ينجحون:

إن أفضل ما يحافظ علي الوقت وسلامة العقل في ساحة العمل، هو عملية التفويض، والأساس في القيام بهذه العملية بنجاح، هو أن تركز علي الأشياء التي تتفوق في أدائها وتفوض جميع الأعمال الأخرى، وعليك أن تفوض المسئولية كما تفوض أعباء العمل.

⊸ المفتاح العاشر: ابتسم:

اضحك ... تضحك لك الدنيا.



معالجة الشرود الذهني، وعدم التركيز الفكري أثناء العمل:



الشرود الذهني:

مشكلة يشكو منها الكثير من الناس هذه المشكلة تتفاقم، كلما تقدم العمر وكثرت مشكلات الحياة، وهي مشكلة تعطل أفضل قوى الإنسان التي يتميز بها علي سائر المخلوقات، وهي العقل والفكر.

وعند السعي لمعالجة هذه المشكلة، لا بد من البحث عن أسبابها أولاً.

أسباب الشرود الذهني:

فيما يلي بعض أسباب الشرود الذهني، وهي:

- المعاناة من مشكلة صحية.
- وقوع أمر يؤدي إلي الفرح الشديد.
- توقع حدوث أمر مخيف والانشغال به.
- التعود علي العيش أسير الخيالات والأوهام غير الواقعية والتعلق بها.
- وجود مشكلة ملحة خارج العمل، وقد تكون هذه المشكلة: عائلية – مالية – معيشية – اجتماعية – عاطفية ... الخ.
- أن يكون في محيط العمل وبيئته ما يشغل الفكر، ويؤدى لعدم الارتياح، ومن أمثلة ذلك: الترتيب غير المناسب والمزعج لمكان العمل – ضيق المكان – شدة الحر، أو البرد في مكان العمل – شدة الضوضاء فيما حول مكان العمل – وجود روائح كريهة في مكان العمل – الشعور بالجوع، أو الظمأ الشديدين – عدم الارتياح لبعض زملاء العمل – كثرة الزوار لك أو لزملائك في العمل.

علاج مشكلة الشرود الذهني أثناء ممارسة عمل من الأعمال:

إن بناء القدرة علي التركيز الذهني والعقلي يحتاج إلي تمرين هادىء وطويل، لكنه صارم ودقيق، كما يفعل الإنسان عند بناء وتقوية عضلاته؛ بحيث يستطيع بعد ذلك تركيز قواه الذهنية وحصر تفكيره العقلي في أي وقت أراد، وفي أي موضوع أيضًا.

إن التركيز الذهني، هو تعريض الذهن زمنًا كافيًا لمؤثر أو جملة مؤثرات، حتى تنطبع عليه انطباعًا واضحًا، علي أن يغلق الإنسان ذهنه دون كافة المؤثرات الأخرى، والمؤثرات، هي المعلومات التي يتم استيعابها من خلال إحدى الحواس الخمس: البصر – السمع – التذوق – الحس – الشم، ثم يتم معالجتها علي ضوء ما سبقها في الذهن من معلومات وخبرات وتجارب، وما يؤمن به الإنسان من مبادىء وقيم.

واعلم أن اكتساب صفة التركيز الذهني، تعود علي الإنسان بأعظم الفوائد في حياته، يقول **أحد علماء النفس المشهورين**: ليست العبقرية أكثر من تركيز الذهن.

وقال **آخر**: إن حصر الاهتمام، هو أول مقومات العبقرية.

ويقول **ثالث**: إن صب الاهتمام في العمل والمشكلة قيد البحث، ثم نسيان الأمر بتاتًا بمجرد حسمه والوصول إلي قرار فيه؛ بحيث تستعيد قوة تركيز ذهنك كاملة غير منقوصة من أهم أسباب النجاح في الحياة.

وفيما يلي خطوات تساعد علي استبعاد الشرود الذهني، ومن ثم بناء القدرة الذاتية علي التركيز، وهي:

١. أعطِ نفسك قدرًا كافيًا من الراحة قبل بدء التفكير وممارسة العمل.

٢. لا تبدأ التفكير في المسائل المهمة بعد تناول الطعام مباشرة ولا أثناء الجوع الشديد والظمأ المفرط.

٣. حاول استبعاد كل ما يشتت فكرك ويشغل ذهنك من الواقع المادي المحيط بك، مما ورد ذكره في الأسباب السابقة.

٤. بادر بعلاج ما تعاني منه من مشكلات صحية، وإذا كنت تعاني من شيء منها فلا تبالغ في أمره ولا تعطه من تفكيرك أكبر من حجمه.

٥. إذا كنت تشعر بالخمول فجدد التهوية في موقعك وتحرك قليلاً من مكانك ومارس بعض التمارين الرياضية الخفيفة لبضع دقائق.

٦. عود نفسك علي أن تعيش لحظتك، وأن تحصر نفسك فيما أنت فيه فقط انس أو تناس كل ما عداه.

"من أصبح آمنًا في سربه معافى في بدنه، وعنده قوت يومه، فكأنما حيزت له الدنيا بحذافيرها"

رواه أحمد في مسنده، والترمذي، وقال حديث صحيح

٧. إذا كنت تشعر بالإجهاد فتوقف عن العمل بعض الوقت، وخذ لحظات من الاسترخاء في مكان جيد التهوية، وحبذا لو استلقيت علي ظهرك وأغمضت عينيك وأوقفت تفكيرك وأخذت نفسًا عميقًا عدة مرات، ثم عد لعملك بعد ذلك.

٨. مارس تمرين تقوية التركيز الذهني، والذي يمكن تلخيص خطواته في الآتي:

- قم بعملية حصر للمشكلات التي تحتاج منك إلي تفكير ورتبها حسب أهميتها أو استعجالها، واحتفظ بذلك مكتوبًا في ورقة لديك.
- عندما تصبح معتدل المزاج مرتاح البال في مكان مريح بعيدًا عن الضوضاء والإزعاج، استخرج ورقتك، وتناول أول مشكلة فيها بالتفكير.
- استعرض المشكلة الأولي من جميع جوانبها، وركز قواك الذهنية فيها، وكأنك غائب عن كل ما عداها في الوجود لبضع دقائق، وحاول الإجابة علي الأسئلة الآتية عن المشكلة موضوع التفكير: لماذا – متى – أين – كيف – من – مع:–
  - لماذا هذا العمل الذي أريد القيام به؟.
  - متى الوقت المناسب له؟.
  - اين سيكون؟.
  - كيف ينفذ؟.
  - من يقوم بالعمل؟.
  - مع من؟.
- حدد ما توصلت إليه في نقاط مختصرة، وسجل ذلك علي الورق أولاً بأول.
- ألق نظرة علي ما كتبت، ثم أغمض عينيك، وحاول استذكار ما كتبت.
- أعد عملية النظر والاستذكار عدة مرات علي فترات زمنية مختلفة، وأضف ما قد تتوصل إليه من جديد إلي ما سبق وأن خلصت إليه.

- استخرج ما كتب بعد كل فترة زمنية انظر فيه، وحاول إلقـاءه علـي غيرك، واطلب منهم تزويدك بملحوظاهم إن كانوا قادرين علي ذلك.
- انتقل إلي مشكلة أخرى، وتعامل معها كما تعاملت مع غيرها.

أخيرًا:

لا تنس أن تحول أفكارك إلي عمل.

تمارين أخرى لتقوية التركيز الذهني:

- اختر موضوعًا تحبه، وأرغم نفسك علي التفكير فيه وحده فقط لمدة ربع ساعة، وحاول يوميًا علي الأقل أن تحفظ فيه شيئًا جديدًا.
- قف كل يوم مرة أمام أحد رفوف مكتبتك، فإن لم يوجد، فأمام دولاب مطبخك، فإن لم يوجد، فأمام دولاب عرض بضائع في متجر قريب، ثم انظر إلي الأشياء واحدة بعد أخرى بتمعن وتدقيق وهدوء، ثم انصرف عن ذلك واكتب علي ورقة موجودات الدولاب مرتبة، ثم ارجع إلي الدولاب وراجع ما كتبت علي الواقع.
- انظر إلي شيء ما بضع دقائق، ثم اصرف نظرك عنه، ودع شخصًا آخر يوجه لك أسئلة عنه، وأنت تتذكر وتجاوب.
- عد الأرقام تنازليًا من ١٠٠ إلي واحد، واحدًا واحدًا ... هكذا: ١٠٠، ٩٩، ٩٨، ... الخ، ثم عدها مرة أخرى اثنين اثنين ... هكذا: ١٠٠، ٩٨، ٩٦، ٩٤، ... الخ، ثم عدها مرة أخرى ثلاثة ثلاثة ... هكذا: ١٠٠، ٩٧، ٩٤، ٩١، ... الخ، ثم عدها مرة أخرى أربعة أربعة ... هكذا: ١٠٠، ٩٦، ٩٢،... الخ، ثم عدها مرة أخرى خمسة خمسة ... هكذا: ١٠٠، ٩٥، ٩٠، ... الخ، ثم عدها مرة أخرى ستة ستة ... هكذا: ١٠٠، ٩٣، ٨٦، ... الخ، ثم عدها مرة أخرى ثمانية ثمانية ... هكذا: ١٠٠، ٩٢، ٨٤، ... الخ، ثم عدها مرة أخرى تسعة تسعة ... هكذا: ١٠٠، ٩١، ٨٢، ... الخ.

وكرر هذا التمرين كل يوم مرة لمدة شهر علي الأقل.

- خذ ورقة ودون عليها الأرقام من ١ إلي ١٠، ثم دون أمام كل رقم أي كلمة تخطر ببالك، ثم اختر أي حرف من حروف الهجاء، واكتب أمام كل كلمة ما

تستطيع من كلمات مرادفة للكلمة الأولي التي كتبتها أمام الرقم أو تتفرع عنـــها – بشرط أن تبدأ بذلك الحرف الذي اخترته، ثم انتقل إلي الرقم الآخر، وقم بالعمـــل نفسه – بشرط المحافظة علي الحرف الذي اخترته– وهكذا حتى تنتهي مـــن جميـــع الأرقام.

ثم كرر العملية بكلمات أخرى، وحروف أخرى.

التعامل بحزم مع الأوراق:

يجب أن نمنع أنفسنا من الغرق في بحر من الأوراق، لأن زحمة الأوراق قد تخفي تحتها أوراقًا مهمة، وهنا نسأل:

- لماذا لا نكتفي بوسائل الاتصال الشخصية أو الاتصال عبر الحاسب الآلي؟.
- لماذا لا يكون استخدام الأوراق آخر وسيلة نلجأ إليها؟.

فيما يلي بعض الإستراتيجيات لتخفيف تراكم الأوراق:-

- قلل عدد الأوراق المرسلة للآخرين.
- تفادى كثرة المفكرات ودفاتر الملحوظات.
- لا تتردد في العمل علي الورقة الواردة لك.
- قم بإعادة الأوراق الغير ضرورية إلي مرسلها.
- ضع الأوراق التي لم تنجز بعد في ملف ظاهر.
- تحدث إلي الأشخاص بدلاً من إرسال الأوراق إليهم.
- قم بإعادة إرسال الأوراق إذا دعت الحاجة إلي ذلك.
- تفادى علب الأوراق التي تستوعب عددًا كبيرًا منها.
- الزم الآخرين بالاختصار في عدد الأوراق المرسلة لك.
- اطلب من الزملاء ألا يرسلوا تقارير إلا في الحالات الاستثنائية.

وتوجد أربع طرق للتصرف بالأوراق فور وصولها إلينا:-

- تحويلها ... توضع فورًا في علبة الأوراق التي يجب إرسالها إلي الشخص المناسب.
- العمل عليها ... إجراء اللازم لها.
- توثيقها وتخزينها ... توضع في المكان المناسب؛ بحيث يسهل الحصول عليها.
- التخلص منها.

ما الأوراق التي نتخلص منها؟.

إذا نسي الإنسان أنه يحتفظ بشيء ما، أو إذا نسي المكان الذي وضع فيه هذا الشيء، فهذا يعني حتمًا أنه لا يحتاج إليه أبدًا.

فما نتخلص منه، هو:-

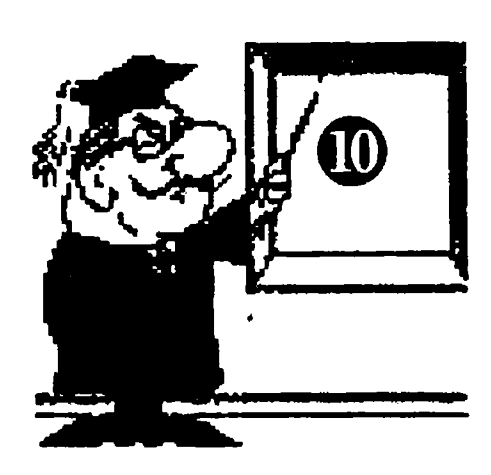
- ما يقل مردوده.
- ما لا نعود إليه أبدًا.
- ما يسهل إيجاده عند الآخرين.

آمل أن نبدأ اليوم حملة للتعامل الفعال مع الأوراق، لنسعد بمنظر راقٍ لمكاتبنا، وتذكر أن رحلة الألف ميل تبدأ بخطوة.

الوصايا العشر للشخصية الطموحة

فيما يلي عشر وصايا للشخصية الطموحة، هي:

- ابتسم.
- كن هادئًا
- افهم المشكلة.
- تعلم.
- تكلم ببساطة.
- ميز بين المعقول، وغير المعقول.
- تعلم أن تسأل.
- اعترف بالخطأ.
- اقبل بالتغيير، كشأن حتمي للتطوير.
- ثم ابتسم.



كلمات صيغت علي شكل همسات



أطلقها أصحابها بكل صدق:

- الطموح الناجح ... يبدأ بفكرة.
- التفكر والتأمل ... أولي خطوات الطموح الناجح.
- التفكر الصحيح ... العميق ... الصادق، يقود صاحبه للإيمان، وبالتالي للنجاح.

الله سبحان وتعالي يأمرنا في كتابه الكريم بالتفكر والنظر في الأمور، يقـول سبحانه وتعالي:

"الذي يذكرون الله قيامًا وقعودًا وعلي جنوبهم، ويتفكرون في خلق السموات والأرض، ربنا ما خلقت هذا باطلاً، سبحانك فقنا عذاب النار"

مراجع الكتاب

أولاً: المراجع العربية:

١. القرآن الكريم.

٢. إبراهيم الفقي: أسرار قادة التميز، قطر، بيمك، ٢٠٠٠م.

٣. آرثر سميث، وآخرون: دليل النجاح في العمل، الرياض، مكتبة جرير، ٢٠٠١م.

٤. اندرو سيركومب: ٥٠ طريقة نحو حياة أفضل، القاهرة، دار الثقافة، ٢٠٠١م.

٥. ريتشارد كوخ: كيف تحقق ٨٠٪ من الأهداف باستخدام ٢٠٪ من الوسائل، الشبكة العالمية للمعلومات، موقع المفكرة، ٢٠٠٢م.

٦. سيد محمد خير الله، وممدوح عبد المنعم الكناني: سيكولوجية التعلم بين النظرية والتطبيق، القاهرة، دار النهضة العربية، ١٩٨٣م.

٧. وفاء مصطفى: مهارات التميز، بيروت، دار ابن حزم، ٢٠٠١م.

ثانياً: المراجع الأجنبية:

8 - Good, C.V. : **Dictionary of Education**, 3 rd, Mc. Grow Hill, New York, 1993.

ثالثاً: الشبكة العالمية للمعلومات:

9 - hptt://www.albawaba.com

10 - http://www.google.com



للاستفسار

د/ عمرو حسن أحمد بدران

DrAmroBadran@Hotmail.Com

0105729929